

INVESTIR AU CANADA

UN BULLETIN SUR LE CLIMAT D'AFFAIRES AU CANADA



INVESTISSEMENT
CANADA

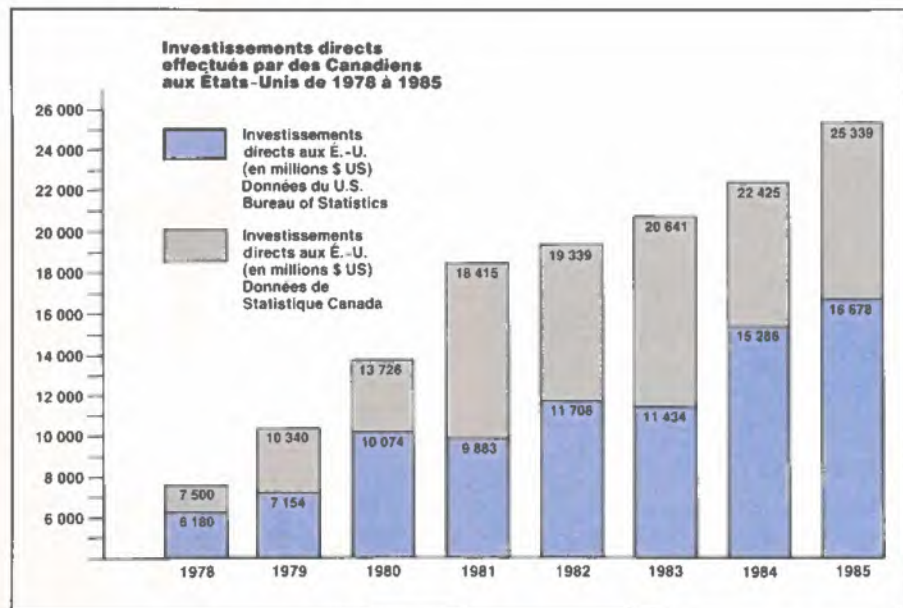
INVESTMENT
CANADA

Vol. 1, N° 4 — Printemps 1988

Statistiques sur les investissements internationaux : peut-on les comparer?

L'article qui suit reprend quelques-uns des points abordés dans un rapport de M. C.F.J. Richards, chef de la Division de l'économie internationale et financière à Statistique Canada.

Qu'en pensez-vous?



Le tableau ci-joint illustre les investissements directs effectués par des Canadiens aux États-Unis de 1978 à 1985. Les chiffres indiqués par les colonnes bleues proviennent du U.S. Bureau of Statistics; ceux qui sont indiqués par les colonnes grises proviennent de Statistique Canada. En principe, ces statistiques décrivent la même réalité. L'écart entre les deux séries de chiffres atteint néanmoins 9,2 milliards de dollars (1983). Lesquels de ces chiffres sont exacts — ceux qui proviennent des États-Unis ou ceux qui proviennent du Canada?

Les statistiques sur les investissements ont ceci de complexe qu'il est difficile d'établir des points de comparaison entre les données provenant de divers pays. Pourtant, dans le cadre des négociations sur le libre-échange, chacune des parties en présence étaye ses arguments à grand renfort de chiffres provenant justement de ces compilations statistiques. Les investisseurs, ici comme à l'étranger, fondent leurs décisions sur ces statistiques.

Depuis plus de six décennies, Statistique Canada recueille des données sur la balance des investissements, sur la balance des paiements et sur le contrôle et la propriété des investissements. Toutefois, encore aujourd'hui, seuls quelques pays, notamment les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Australie, l'Allemagne de l'Ouest, la Norvège, la Suède et les Pays-Bas, publient ce genre de statistiques.

(suite à la page 2)

L'élément humain des coentreprises

Les coentreprises font partie intégrante du contexte économique mondial. Et comme le souligne avec justesse M. Xiaohong Sun, directeur du Programme pour la Chine à Quadra Logic, leur création est motivée essentiellement par des facteurs économiques.

Cependant, lorsqu'une coentreprise ou une alliance stratégique entraîne un déplacement de personnel d'un pays à l'autre, les facteurs non monétaires comme l'apprentissage d'une langue, l'éducation des enfants, la présence, dans le pays hôte, d'établissements religieux et culturels et d'une communauté de la même origine, et enfin, les bonnes relations entre les deux groupes de personnel, peuvent jouer un rôle déterminant dans le succès de l'association.

«Ces facteurs sont extrêmement importants», déclare M. James McAlpine, vice-président directeur et directeur des finances à Magna International Inc. De fait, tout dépend du moment où ils interviennent dans le cours des négociations. Parfois, les questions de langue et de besoins culturels ne sont jamais abordées. Il arrive cependant qu'elles prennent une ampleur considérable.»

(suite à la page 3)

DANS CE NUMÉRO

Deuxième conférence canadienne sur les études en entrepreneuriat.

L'éducation des nouveaux entrepreneurs — innovation et technologie.

Davos

La présence canadienne au symposium du World Economic Forum à Davos en 1988.

Calendrier d'activités

Statistiques sur les investissements internationaux :

(suite de la page 1)

Malheureusement, lorsqu'on prend connaissance de ces statistiques, on constate des différences notables dans les concepts utilisés ainsi que dans la nature des informations fournies.

Le tableau illustre bien l'ampleur du problème.

En effet, il y a, entre les deux évaluations, un écart pouvant aller de 1,4 à 9,2 milliards de dollars, ce qui est considérable.

Les écarts proviennent en majeure partie de divergences quant à la définition des termes. Ainsi, les États-Unis imputent les investissements directs à la société mère immédiate. Il en va de même au Canada — sauf lorsque la société mère immédiate est une société de portefeuille par l'entremise de laquelle les investissements sont effectués dans des pays tiers. Dans pareils cas, le Canada ne tient pas compte des sociétés de portefeuille.

C'est ainsi qu'entre 1980 et 1981, l'écart entre les chiffres publiés par les deux pays s'est accru d'environ 5 milliards de dollars américains dont une large part a été consacrée à des réorganisations visant à installer certaines sociétés de portefeuille dans des pays que l'on considère être des refuges fiscaux. Alors que le Canada continuait de considérer ces investissements comme américains, les États-Unis considéraient ceux-ci comme provenant des refuges fiscaux où étaient installés ces sociétés. De plus, les États-Unis incluent les investissements à court terme dans leurs statistiques, ce que ne fait pas le Canada.

Il existe également des différences dans la façon de classer les chiffres. Dans les statistiques canadiennes, les investissements directs aux États-Unis effectués par des banques canadiennes ne sont pas identifiés de façon distincte. L'actif et le passif des banques à l'étranger sont calculés en fonction de chiffres nets dans les statistiques sur l'investissement international.

Dans les deux pays, les statistiques sont incomplètes. C'est le cas des compagnies d'assurance canadiennes. Aux États-Unis, les chiffres sont fondés sur un échantillon et l'on n'effectue un recensement qu'à l'occasion. Cela accroît le risque de sous-dénombrement des petites et moyennes entreprises nouvellement créées. Pourtant, depuis la fin des

années 70, ce sont ces entreprises qui ont suscité la croissance rapide des investissements directs canadiens (ID) aux États-Unis.

Aux différences particulières qui existent entre les statistiques canadiennes et américaines, vient s'ajouter le problème de la comparabilité des données à l'échelle internationale. Faut-il en effet inscrire les investissements selon leur valeur comptable ou selon leur valeur marchande? Les investissements directs canadiens et de portefeuille, tant au Canada qu'à l'étranger, sont compilés d'après les registres des sociétés émettrices. Quelle est donc la meilleure méthode d'évaluation des investissements?

Il existe des différences notables touchant les notions statistiques utilisées par chaque pays.

Il semble aller de soi que l'évaluation des investissements devrait se faire suivant leur valeur sur le marché. Mais la chose est-elle réalisable dans la pratique? Certains pays, notamment l'Australie, tentent de contourner le problème en déterminant la valeur marchande des investissements directs le plus exactement possible. Malheureusement, l'évaluation obtenue suivant cette méthode ne reflète qu'imparfaitement la réalité. Elle ne comporte en fait que des désavantages, puisqu'elle ne fournit ni la valeur comptable, ni la valeur marchande des investissements.

Une pratique courante, adoptée par les États-Unis, consiste à enregistrer les investissements directs suivant la valeur comptable, et les placements en portefeuille suivant la valeur du marché.

Mais dans pareils cas, les évaluations représentent-elles la valeur des investissements sur les marchés boursiers ou celle qui résulterait d'une liquidation ou d'une prise de contrôle?

Il n'est pas difficile d'obtenir la valeur marchande des titres cotés en bourse. Malheureusement, la plupart des investissements directs sont le fait de filiales en propriété exclusives, lesquelles ne sont pas inscrites en bourse.

De plus, les marchés publics n'ont pas toujours le même ratio cours-bénéfice. À la fin de 1987, la ratio moyen cours-bénéfice de la bourse de Tokyo était d'environ 75, comparativement à environ 20 pour la bourse de New York. Il n'est donc pas étonnant que la valeur des actions inscrites à la bourse de

Tokyo, à cette époque, était supérieure à celle des actions cotées à la bourse de New York.

Par ailleurs, l'évaluation des investissements suivant leur valeur comptable ne fait pas de distinction entre ancien et nouveau capital. Le capital d'un pays se compose de la somme des investissements qui ont été effectués durant un certain nombre d'années. Évaluer ce capital suivant la valeur comptable ne fournit pas de renseignements sur sa valeur réelle. En règle générale, le capital ancien vaut plus que le nouveau.

L'évaluation suivant la valeur du marché des investissements directs étrangers donnerait des résultats élevés, étant donné qu'une bonne partie de ces investissements date de longtemps déjà. De la même manière, étant donné leur croissance rapide, certains chercheurs ont prédit que d'ici 1990, les ID canadiens aux États-Unis dépasseront les ID des États-Unis au Canada.

Même si cela se produisait, l'évaluation suivant la valeur réelle du marché des ID du Canada aux États-Unis ne se rapprocherait nullement de celle des États-Unis au Canada. En effet, les ID canadiens aux États-Unis sont relativement nouveaux.

On peut constater l'ampleur de ces écarts d'évaluation lors des prises de contrôle. Certains investissements directs au Canada ont été cédés pour trois et quatre fois leur valeur comptable.

Les deux méthodes d'évaluation comportent des désavantages. Mais, tout compte fait, la méthode de Statistique Canada, qui consiste à compiler les investissements suivant leur valeur comptable plutôt que suivant leur valeur sur le marché, est encore la plus appropriée.

Lesquels de ces chiffres sont justes? Ceux fournis par le Canada ou ceux fournis par les États-Unis? En fait, les deux séries sont correctes, pourvu que l'on comprenne comment la compilation a été effectuée et ce que représentent les chiffres.

Les statistiques sur les investissements internationaux sont un domaine encore nouveau et en plein essor. Il convient de ne pas oublier leurs limites et le problème que pose actuellement la comparaison des données. ♦

L'élément humain des coentreprises

(suite de la page 1)

Magna International est engagée dans plusieurs coentreprises sur le plan international. Ainsi, le 30 janvier 1988, la société a conclu une entente avec deux entreprises japonaises concernant la construction d'une usine de fabrication de pièces de voitures en matière plastique à Tillsonburg, en Ontario. Le coût des installations s'élèvera à 49 millions de dollars. «Nous avons la chance, poursuit M. McAlpine, de compter parmi notre personnel des personnes de langues et cultures différentes — par exemple des Chinois qui parlent chinois et qui sont intégrés à la collectivité chinoise de Toronto, des Autrichiens, des Allemands, des Japonais, etc.»

Chaque coentreprise est un cas particulier, selon McAlpine. «Il faut se demander quelles seraient nos attentes si nous-mêmes devions aller vivre dans un autre pays. Dans certains cas, nous engageons des gens qui connaissent une langue en particulier, et nous voyons aux détails entourant le déménagement. En somme, nous nous efforçons de faire tout ce qui est nécessaire pour simplifier les choses à notre associé.»

Il faut surtout s'efforcer d'éliminer les sources de désagrément. «Il n'est pas vraiment agréable, et encore moins productif, pour un employé, de perdre son temps à chercher une maison au lieu de se consacrer à ses fonctions.»

M. Don McKibbin est directeur des Communications aux Connaught Laboratories, une entreprise de recherche en biotechnologie qui a créé des coentreprises avec Integrated Genetics, des États-Unis, Daiichi Seiyaku, du Japon, et Novo, de Belgique.

Les coentreprises sont un élément essentiel des activités de la société. «Nous sommes toujours en négociations. La semaine dernière, nous avons reçu la visite de Saoudiens, de Japonais et de Chinois. Le domaine est tellement spécialisé que les plus grandes entreprises elles-mêmes ne peuvent effectuer toutes les recherches.» Comme la plupart des ententes conclues par la compagnie portent sur le partage des résultats de recherches et des produits plutôt que sur les mouvements de personnel, l'aspect non monétaire le plus important est le besoin d'interprètes.

De plus en plus, on voit se former des coentreprises canado-asiatiques. Xiaohong Sun, de Quadra Logic, à Vancouver, est d'avis que les Canadiens ont tendance à se montrer impatients. Quadra Logic et Guangdong Enterprises, qui est implantée à Hong Kong, ont formé une coentreprise et à la lumière de cette expérience, M. Sun est d'avis que «la communication peut être un problème,



Les coentreprises de R-D se multiplient. Cette technicienne effectue des recherches en biologie moléculaire — elle compte des colonies de Escherichia Coli utilisées en génie génétique. (Photo gracieusement fournie par Connaught Laboratories Ltd.)

car avant de faire des affaires ensemble, il faut se comprendre. Et je ne parle pas uniquement en termes de langue, mais aussi de culture, de coutumes, de façon de voir les choses . . . »

La coentreprise a été constituée en 1986 et visait à importer des produits pharmaceutiques de la République populaire de Chine sur les marchés nord-américains. M. Sun rappelle qu'au début surtout, il y a eu des malentendus, car Guangdong n'a pas de personnel en poste au Canada. Les échanges de décisions et de renseignements se font plutôt par télex, par téléphone et par télécopieur.

«Le système chinois est tellement différent du nôtre. Guangdong Enterprises est une société d'État qui s'occupe de

toutes les opérations d'import-export de la province de Guangdong. Toutes les décisions importantes doivent être approuvées par différents paliers, et cela prend du temps. Et si vous appelez à plusieurs reprises sans recevoir de réponse, cela ne veut pas dire qu'ils ne sont pas intéressés. Il suffit d'être patient. D'ailleurs, si le partenaire canadien est trop impatient et que cela transparaît dans son message télex, son associé chinois risque de perdre confiance en lui.»

Toutes les décisions importantes sont prises lors de la réunion trimestrielle du Conseil d'administration, qui est formé de Canadiens et de Chinois. «Il faut se parler de vive voix, surtout au début. Tout faire par téléphone ou par télex est trop difficile.»

Après deux ans d'existence, les choses se sont nettement améliorées, explique M. Sun, d'une part parce que tous se connaissent un peu mieux, et d'autre part parce que Guangdong Enterprises est en train de modifier sa structure afin d'accélérer les décisions.

Le succès des coentreprises canado-japonaises peut lui aussi être compromis par des mouvements d'impatience. M. Jan Walls, dans un article paru dans *Issues* 2/3/11, souligne qu'au Japon «les marchés sont fondés sur l'établissement et le maintien de relations personnelles, lesquelles sont tout aussi importantes que la qualité du produit, le prix et le service après-vente.» Avant de conclure des ententes commerciales, il faut attendre un certain degré d'estime et de confiance, ce qui est à l'opposé de l'approche occidentale.

Les entreprises canadiennes commencent néanmoins à tenir compte de tous ces facteurs. Dans le cadre d'une coentreprise dont la réussite ne fait pas de doute, à savoir celle constituée en juillet 1986 entre Mitsubishi Steel et Rockwell International, trois familles japonaises sont venues s'installer à Mississauga.

Dès le début des négociations, Mitsubishi s'était inquiétée de savoir si les employés seraient acceptés dans l'entreprise et si leurs familles pourraient s'intégrer à la collectivité. Rockwell a donc eu recours aux services d'un Canadien qui parlait couramment le japonais. Ce dernier a donné des cours d'anglais aux nouveaux venus durant les heures de travail, les a accueillis chez des employés ▶



Membres du Conseil d'administration de la coentreprise Quadra Logic et Guangdong Enterprises. (Photo gracieusement fournie par Quadra Logic Technologies Inc.)

et a organisé à leur intention un repas de bienvenue dans un restaurant japonais. Il s'est également occupé de leur trouver des logements et de leur obtenir des permis de conduire. Comme à l'époque, déjà 40 entreprises japonaises avaient leur siège social à Mississauga (elles sont maintenant plus de 50), les enfants ont été bien acceptés à l'école et ont pu suivre des cours d'anglais.

La présence de magasins d'alimentation et de restaurants japonais dans le quartier ainsi que la possibilité de regarder les quatre émissions hebdomadaires diffusées en japonais par la

compagnie locale de câblodistribution ont également contribué au succès de l'entreprise.

En somme, le succès d'une coentreprise repose en grande partie sur l'attention qui est apportée aux petits détails, car, en définitive, ces derniers ont autant d'importance que les grands.

— Susan McMaster, Investment Canada 🍀

Publications d'Investissement Canada

Régime fiscal canadien et stimulants offerts à l'industrie : Dispositions révisées au 1^{er} septembre 1987. Ottawa : Investissement Canada, 1987.

Les incubateurs d'entreprises au Canada, The Network Inc. Ottawa : Investissement Canada, 1986.

L'économie politique du regroupement stratégique d'entreprises, M^{me} Lynn Mytelka, Ph.D., Université Carleton. Ottawa : Investissement Canada, 1987.

Le capital-risque au Canada, Mary Macdonald, présidente, Venture Economics Canada Limited. Ottawa : Investissement Canada, 1987.

Pour obtenir un exemplaire de ces publications ou d'autres études publiées par Investissement Canada, s'adresser au : Gestionnaire des publications, Investissement Canada, C.P. 2800, succursale «D», Ottawa (Ontario) K1P 6A5. 🍀

Le Canada à Davos 88

Investissement Canada participait, pour la troisième année consécutive, au symposium annuel du World Economic Forum (WEF) qui se déroulait à Davos, en Suisse, du 28 janvier au 3 février 1988. Le symposium constituait pour l'Agence une excellente occasion de transmettre le message de bienvenue du Canada aux investisseurs internationaux du secteur privé.

Environ 800 chefs d'entreprises et autres leaders du secteur économique se sont réunis afin de discuter d'un vaste éventail de sujets sous le thème «Le nouveau climat de l'économie mondiale».

La présence canadienne à Davos n'est pas passée inaperçue. En effet, le ministre des Finances, Michael Wilson, dirigeait la délégation fédérale. La province de l'Ontario occupait la vedette cette année durant le symposium, comme la province de Québec en 1987. Le ministre Wilson et l'ambassadeur du Canada chargé des négociations multilatérales, M^{me} Sylvia Ostry, ont été invités par le World Economic

Forum à participer à l'Informal Gathering of World Leaders (IGWL — assemblée informelle des chefs d'État).

Le ministre de l'Expansion industrielle régionale, Robert R. de Cotret, a également participé au Symposium de cette année. Il a participé à des séances plénières, a rencontré des investisseurs éventuels et a assisté à la réception d'Investissement Canada à titre d'invité d'honneur.

Plus de 30 représentants du secteur privé canadien ont participé au symposium cette année. Plusieurs avaient été invités par le World Economic Forum à assister aux sommets organisés dans le cadre du symposium, notamment le sommet agro-alimentaire, le sommet de l'énergie, le sommet des chefs de file des médias et le sommet du génie et de la construction. Les gens d'affaires canadiens ont tenu des séances d'information touchant divers sujets allant de la «Diversification de la gestion» à «L'élaboration d'un code universel d'éthique des affaires.» 🍀

— Susan Gates, Investissement Canada



Thème graphique de Prospectus Canada, une nouvelle publication d'Investissement Canada, lancée à Davos.

Deuxième conférence canadienne sur les études en entrepreneuriat

Voici quelques-uns des sujets abordés lors de la deuxième conférence sur les études en entrepreneuriat, organisée en novembre 1987 par The School of Business, de l'Université Queen's, et par le P.J. Gardiner Institute for Small Business Studies, de l'Université Memorial, à Kingston, en Ontario :

L'entrepreneurship innovateur (**Innovative entrepreneurship**), Roger A. Blais, École polytechnique de Montréal. Discours-programme. Ce discours traite des expériences et des occasions qui s'offrent aux ingénieurs dans le secteur de l'entrepreneuriat technique.

Micro-informatique et marketing (**Technological entrepreneurship meets marketing — the microcomputer software experience**), D.K. Chowhury, R.W. Vandermark, Département de technologie de la gestion du marketing, British Columbia Institute of Technology.

Cette présentation porte essentiellement sur les principaux liens entre l'innovation et le marketing de la technologie de pointe.

L'entrepreneur et la propriété intellectuelle (**Intellectual property and the entrepreneur**), Alan M. Hale, Université de Waterloo.

Les décisions et les mesures prises au moment du lancement d'une entreprise peuvent influencer sur la protection de sa propriété intellectuelle.

L'innovation technologique au Canada — entrepreneurs indépendants et compagnies (**Technological innovation in Canada — independent entrepreneurs vs. corporate entrepreneurs**), Russell M. Knight, School of Business Administration, University of Western Ontario.

L'auteur compare un échantillon de 124 entrepreneurs en technologie de pointe indépendants à 112 entrepreneurs d'entreprise chargés de l'élaboration et du lancement de nouveautés issues de la technologie de pointe au Canada.

L'apprentissage de l'entrepreneuriat : panorama des publications internationales (**Educating toward entrepreneurship: a review of the international literature**), Jean-Charles Cachon, Université Laurentienne. Après avoir décrit l'état actuel de la recherche sur les caractéristiques, les

traits et le comportement des entrepreneurs, ce panorama présente un certain nombre de changements survenus dans divers pays dans le domaine de l'enseignement de l'entrepreneuriat.

Gestion de la petite entreprise et entrepreneuriat — étude comparée de l'enseignement au Canada en 1980 et 1987 (**Small business management and entrepreneurship — education activities in Canada, 1987 compared with 1980**), Willard H. Ellis, Faculté de gestion, Université McGill. Cette étude vise à répertorier de façon relativement plus restreinte, les établissements d'enseignement du Canada énumérés dans l'étude réalisée en 1980 par M. Kenneth E. Loucks, dans le but de déterminer les changements apportés aux principaux programmes de ces établissements depuis 1980.

Les divers aspects de l'entrepreneuriat à l'Université d'Ottawa (**The varying faces of entrepreneurship at the University of Ottawa**), Wilbrod Leclerc, Faculté d'administration, Université d'Ottawa.

La Faculté d'administration de l'Université d'Ottawa offre un cours sur le lancement d'une petite entreprise qui fait passer les étudiants par toutes les étapes de préparation d'un plan d'entreprise.

Le potentiel des chômeurs de longue durée en matière d'entrepreneuriat (**The entrepreneurial potential of the long-term unemployed**), David W. Gilligham, Université Laurentienne, John H. Lewko, Université Laurentienne, Kenneth Loucks, Brock University, et K. Walter Schwager, Université Laurentienne.

En 1986, une étude des profils des qualités de 295 assistés sociaux employables a été réalisée à Sudbury, en Ontario. L'étude comptait un certain nombre de questions sur l'entrepreneuriat.

Panorama de l'entrepreneurship technique au Québec (**A review of technical entrepreneurship in Quebec**), Roger A. Blais, École polytechnique de Montréal, et Jean-Marie Toulouse, École des hautes études commerciales.

On y trouve une nouvelle typologie des entrepreneurs ainsi que les

résultats préliminaires d'une enquête effectuée récemment auprès de 2650 ingénieurs du Québec et la description du plan couvrant d'autres disciplines.

Enseignement de l'entrepreneurship aux ingénieurs (**Teaching entrepreneurship to engineers**), Jerry M. Whiting, Département de génie minier, métallurgique et pétrolier, Faculté de génie, Université d'Alberta.

On peut donner plusieurs sens à la gestion de projets. L'auteur y voit une occasion unique de convaincre l'étudiant qu'il est absolument essentiel qu'il se voue à l'atteinte des objectifs avoués du projet, au respect du budget et du calendrier et à l'entière satisfaction du client.

Constitution de réseaux d'information et groupes de perfectionnement des cadres (**Networking and executive development groups**), Michael C. Volker, entrepreneur et professeur auxiliaire, Université de Waterloo. La meilleure façon de se tenir au courant des changements et des nouvelles techniques de gestion est de participer activement (même s'il faut s'y forcer) à des réseaux d'information.

Constitution de réseaux d'information et perfectionnement — conclusions d'un projet mené à l'échelle d'une ville avec des PME informatisées (**Entrepreneurial networking for skills enhancement — lessons in entrepreneurial education from a city-wide project involving computerized small businesses**), John Plinius, Programme des études en administration, Nipissing University College. L'auteur présente les résultats préliminaires d'une enquête qui avait comme objectif de trouver et de contacter les petites entreprises les plus aptes à profiter d'une nouvelle initiative de formation en gestion évaluée par le Nipissing University College.

Le développement de l'hémisphère droit (**Developing the right hemisphere**), Léo-Paul Dana, Faculté de gestion, Université McGill.

L'auteur établit une corrélation entre les aptitudes et les types d'apprentissage et décrit divers types de qualités et diverses façons de les améliorer.

Promouvoir l'entrepreneuriat (**Promoting entrepreneurship**), Lois Stevenson, Faculté de gestion et d'éducation, Université Acadia. Discours-programme.

Ce discours décrit des occasions d'entrepreneuriat, s'offrant surtout aux ►

femmes, et présente des exemples tirés d'expériences vécues dans les Maritimes.

Ingénieurs, enseignement et entrepreneuriat (**Engineers, education and entrepreneurship**), Robert H. Grasley, Faculté de génie, Université de Waterloo.

L'auteur présente des expériences et des difficultés vécues dans la formation d'ingénieurs en entrepreneuriat au premier cycle (Université de Waterloo) et au deuxième cycle (Université York, MBA).

Enseignement de l'entrepreneuriat au Québec, résumé de l'étude (**A mass education experience in teaching entrepreneurship in Quebec, 'Become an entrepreneur', summary of the study**), Yvon Gasse, Université Laval.

Dans ce résumé, l'auteur présente les résultats d'une étude conduite dans le cadre d'un atelier d'échanges qui a suivi la publication du cours «Devenir entrepreneur» dans le quotidien *Le Soleil*, à l'automne 1985.

Appui gouvernemental au démarrage d'entreprises de haute technologie (**Government support of high-tech firms at start-up**), Jérôme Doutriaux, Faculté d'administration, Université d'Ottawa.

Ce document répertorie des entreprises de haute technologie, particulièrement dans la région d'Ottawa, et décrit la façon dont celles-ci utilisent l'appui gouvernemental.

Différences et similitudes entre les programmes et les cours d'administration offerts aux femmes entrepreneurs au Canada (**Comparisons and contrasts of management education programs and courses offered to women entrepreneurs across Canada**), Dina Lavoie, École des hautes études commerciales, Montréal.

L'entrepreneuriat féminin est relativement récent et il semble que la plupart des écoles de gestion du Canada ne sont pas préparées à répondre aux besoins de formation de ces femmes.

L'enseignement de l'entrepreneuriat au niveau secondaire en Ontario (**Entrepreneurship education at the high school level: developments in Ontario**), Gary Rabbior, Canadian Federation for Economic Education. Voici les divers éléments de cette présentation : 1) les raisons qui militent en faveur de l'enseignement de l'entrepreneuriat au niveau secondaire; 2) que doit-on attendre de l'enseignement de l'entrepreneuriat au niveau secondaire? 3) un aperçu des nouveaux programmes d'entrepreneuriat.

On peut obtenir les actes de la conférence (en anglais seulement, à partir d'avril 1988) en écrivant à l'adresse suivante : CCES, c/o Events Management Inc., 4 Cataraqui Street, Suite 209, Kingston, Ontario, K7K 1Z7, tél : (613) 547-5093. ♣

Calendrier d'activités

Financial Analysts Federation

La Conférence annuelle de la Financial Analysts Federation (F.A.F.) aura lieu du 8 au 11 mai 1988 à San Francisco. La rencontre aura pour thème l'évolution de la concurrence internationale pendant la prochaine décennie ("Global Competition: The Next Decade"). Pour plus de renseignements, composer le 804-977-8156.

Le Canada, hôte du sommet économique

Du 19 au 21 juin 1988, le Canada sera l'hôte du quatorzième sommet économique, qui se tiendra à Toronto. Seront présents le Premier ministre Brian Mulroney et les chefs d'État de la France, de la République fédérale d'Allemagne, de l'Italie, du Japon, du Royaume-Uni et des États-Unis, ainsi que le président de la Commission des Communautés européennes. Pour plus de renseignements, composer le 613-954-2240.

Exposition de 1988 sur les affaires et l'investissement internationaux

Cette exposition, le troisième événement du genre, s'inscrit dans le cadre d'une série d'activités parrainées par Pacific Forums Inc. à l'intention des exposants et des visiteurs venant principalement de l'ouest canadien. Elle se déroulera du 7 au 9 novembre 1988 au Trade and Convention Centre de Vancouver. Pour plus de renseignements, composer le 604-669-3818.

Entrepreneur 88

"Ontario: Taking the Initiative" (L'Ontario prend les devants); tel sera le slogan du congrès Entrepreneur '88 qui se tiendra les 30 et 31 mai 1988 au Metro Toronto Convention Centre à Toronto. Parmi les sujets qui seront abordés, on peut citer les regroupements stratégiques d'entreprises, leurs répercussions pour les investisseurs sur le plan fiscal, et l'évaluation des occasions d'affaires. Pour plus de renseignements, composer le 416-498-5838.

Réseau, congrès mondial des partenaires d'affaires

Le congrès Réseau a pour objet de promouvoir la création de coentreprises et d'alliances stratégiques. Il se déroulera du 21 au 23 septembre 1988 à la Place Bonaventure à Montréal. Pour plus de renseignements, composer le 514-288-3931. ♣

Note au lecteur

Si vous désirez exprimer votre opinion sur les questions abordés dans *Investir au Canada*, n'hésitez pas à faire parvenir vos commentaires au :

Rédacteur en chef
Investir au Canada
235, rue Queen
5^e étage ouest
Ottawa (Ontario)
K1P 6A5